

BAB IV

GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

4.1 Sejarah Singkat Usaha Nana Mebel

Nana Mebel adalah salah satu UMKM yang fokus pada produksi dan penjualan furnitur rumah tangga, meliputi lemari, ranjang, meja, kursi, serta pintu. Berlokasi di Kecamatan Pamenang, Kabupaten Merangin, usaha ini telah berdiri sejak tahun 2009 dan terus menunjukkan perkembangan yang signifikan.

Usaha ini didirikan oleh Bapak Sudarsono, seorang perajin kayu dengan semangat kerja keras dan ketekunan tinggi. Awalnya, usaha ini dirintis secara mandiri di samping rumah dengan peralatan sederhana. Bapak Sudarsono mengerjakan semua proses secara seorang diri mulai dari desain, pemilihan bahan, pemotongan, perakitan, hingga pemasaran. Pelanggan pertamanya berasal dari lingkungan sekitar, dengan sistem pemasaran melalui promosi dari mulut ke mulut.

Nama 'Nana Mebel' diambil dari nama panggilan anak pertama beliau, yaitu 'Nana'. Pemberian nama tersebut bukan tanpa makna—nama ini menjadi simbol cinta keluarga sekaligus harapan agar usaha ini dapat tumbuh menjadi warisan berharga bagi generasi selanjutnya. Seiring waktu dan bertambahnya permintaan pelanggan, usaha ini terus berkembang. Saat ini, Nana Mebel telah memiliki 5 orang karyawan tetap yang membantu dalam proses produksi, pengiriman barang, hingga instalasi dan layanan servis pascapenjualan.

Tonggak perkembangan usaha semakin terlihat pesat ketika pengelolaan operasional sepenuhnya dialihkan kepada istrinya, Ibu Sudarmisih. Di bawah kepemimpinan beliau, manajemen usaha menjadi lebih tertata, pemasaran lebih aktif dilakukan, dan pelayanan terhadap pelanggan semakin ditingkatkan. > Penerapan inovasi-inovasi sederhana namun berkelanjutan membuat Nana Mebel tidak hanya mampu bertahan menghadapi persaingan, tetapi juga berkembang menjadi salah satu usaha mebel lokal yang memiliki posisi penting di kawasan Pamenang.

Dengan semangat kekeluargaan, dedikasi tinggi, dan visi jangka panjang, Nana Mebel terus bergerak maju untuk menciptakan produk furnitur berkualitas tinggi, memperluas pasar, dan menjadi kebanggaan UMKM lokal di Provinsi Jambi.

4.2 Visi Misi Nana Mebel

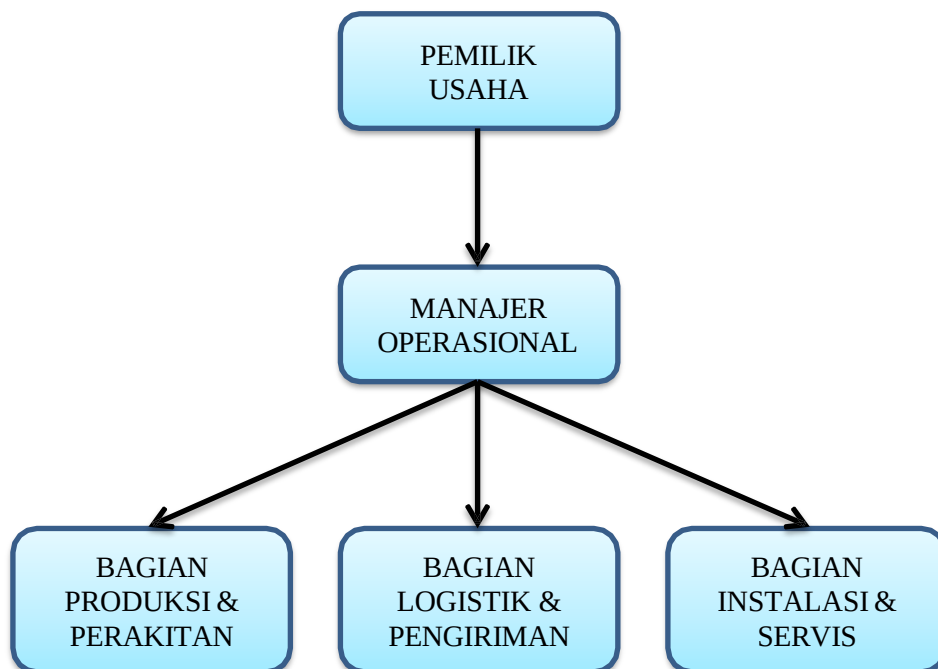
Visi

Menjadi usaha mebel lokal yang unggul, terpercaya, dan berkelanjutan dengan produk berkualitas tinggi yang mampu bersaing di pasar regional maupun nasional.

Misi

- Memberikan produk mebel dengan kualitas terbaik dan desain yang menarik.
- Meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pelayanan yang responsif dan profesional.
- Menjalin hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan mitra usaha.
- Menciptakan lingkungan kerja yang produktif dan harmonis bagi karyawan.
- Terus melakukan inovasi dan pengembangan usaha agar dapat tumbuh secara berkelanjutan.

4.3 Struktus Organisasi Nana Mebel



Gambar 4. 1 Struktur Organisasi

Struktur organisasi di Nana Mebel bersifat sederhana namun fungsional. Setiap posisi memiliki peran penting dalam mendukung kelancaran kegiatan usaha. Berikut adalah struktur organisasi dan tugasnya masing-masing :

1. Pemilik Usaha: Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan usaha, mulai dari pengambilan keputusan strategis, hingga hubungan dengan pelanggan dan mitra usaha.
2. Manajer Operasional: Mengelola seluruh kegiatan mulai dari produksi, pengiriman, keuangan usaha, pencatatan transaksi, penggajian karyawan, administrasi pesanan, promosi produk, komunikasi dengan pelanggan serta memastikan kepuasan konsumen.
3. Tim Produksi & Perakitan: Melaksanakan proses pembuatan produk mebel mulai dari pemotongan, perakitan, pengecatan hingga finishing produk.
4. Bagian Logistik & Pengiriman: Bertugas mengatur pengemasan dan pengiriman produk kepada pelanggan
5. Tim Instalasi & Servis: Melaksanakan pemasangan produk ke lokasi pelanggan serta memberikan layanan servis pasca penjualan jika diperlukan.

4.4 Kegiatan Operasional Usaha Nana Mebel

a. Proses Produksi

Dimulai dari pemilihan bahan baku berupa kayu, proses pemotongan, perakitan, pengamplasan, pengecatan, dan pemeriksaan kualitas akhir.

b. Proses Pemasaran

Dilakukan melalui penjualan langsung di lokasi usaha dan secara online menggunakan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook.

c. Proses Pelayanan

Konsumen Dilakukan dengan pendekatan kekeluargaan, memberi informasi terkait bahan, desain, harga, serta menerima pesanan custom.

d. Proses Pengiriman dan Instalasi

Produk dikirim menggunakan kendaraan milik usaha dan dipasang langsung oleh tim instalasi ke lokasi pelanggan.

e. Layanan Purna Jual

Memberikan layanan perbaikan gratis jika terdapat kerusakan kecil setelah produk digunakan, sebagai bentuk tanggung jawab dan menjaga kepuasan pelanggan.

4.5 Lokasi dan Sarana Prasarana

Nana Mebel berlokasi di Kecamatan Pamenang, Kabupaten Merangin, Provinsi Jambi. Letaknya yang berada di tepi jalan lintas memberikan keuntungan strategis karena memudahkan konsumen dalam mengakses dan menemukan lokasi usaha. Tempat produksi dan penjualan mebel menyatu dalam satu area yang cukup luas dan terbagi menjadi beberapa bagian, yaitu ruang display, ruang produksi, ruang penyimpanan bahan baku, dan ruang penyimpanan produk jadi.

Sarana dan prasarana yang dimiliki antara lain:

1. Bangunan permanen untuk tempat usaha
2. Alat pemotong dan penghalus kayu
3. Mesin bor dan alat pertukangan lainnya
4. Transportasi roda empat untuk distribusi barang
5. Gudang penyimpanan bahan baku dan produk jadi
6. Fasilitas listrik dan air bersih

4.6 Profil Karyawan

Saat ini Nana Mebel memiliki 5 orang karyawan dengan rincian tugas sebagai berikut:

1. Bagian Produksi (3 orang) : Membuat produk mebel dari awal hingga finishing.
2. Bagian Pemasaran dan Administrasi (istri pemilik) : Melayani pelanggan, mencatat pesanan, dan mengatur pencatatan keuangan.
3. Bagian Pengiriman (1 orang) : Mengantarkan produk pesanan ke lokasi pelanggan.
4. Bagian Instalasi dan Service (1 orang) : Memasang produk di rumah pelanggan dan menangani perbaikan jika ada kerusakan.

4.7 Permasalahan yang dihadapi

Dalam menjalankan usahanya, Nana Mebel juga menghadapi berbagai tantangan dan permasalahan yang harus diatasi agar tetap dapat bersaing dan berkembang. Permasalahan tersebut antara lain:

a. Ketersediaan Bahan Baku

Kesulitan dalam memperoleh bahan baku berkualitas dengan harga yang terjangkau, terutama karena ketersediaan kayu yang mulai terbatas.

b. Persaingan Harga

Banyaknya pesaing yang menawarkan produk serupa dengan harga lebih murah menjadi tantangan tersendiri, terutama bagi konsumen yang sensitif terhadap harga.

c. Keterbatasan Modal

Sebagai UMKM, Nana Mebel memiliki keterbatasan dalam hal permodalan untuk memperluas usaha, membeli peralatan modern, atau membuka cabang baru.

d. Keterbatasan Teknologi

Masih mengandalkan peralatan manual dan tradisional dalam proses produksi, sehingga efisiensi dan kapasitas produksi masih terbatas.

e. Pemasaran Digital

Belum maksimal dalam memanfaatkan platform digital secara menyeluruh, padahal hal tersebut dapat membuka pasar yang lebih luas.

4.8 Peluang Usaha

Meskipun menghadapi beberapa kendala, Nana Mebel tetap memiliki peluang besar untuk berkembang di masa depan. Adapun beberapa peluang usaha yang dapat dimanfaatkan antara lain:

a. Permintaan Pasar yang Stabil

Kebutuhan masyarakat akan furnitur rumah tangga tetap tinggi, terutama dengan bertambahnya pembangunan rumah baru.

b. Produk Custom Sesuai Permintaan

Kemampuan untuk membuat produk sesuai dengan permintaan dan desain dari

pelanggan menjadi keunggulan tersendiri yang jarang dimiliki oleh pesaing besar.

c. Loyalitas Pelanggan

Nana Mebel memiliki pelanggan setia yang puas dengan kualitas produk dan pelayanan yang diberikan, sehingga memungkinkan terjadinya repeat order dan promosi dari mulut ke mulut.

d. Perluasan Pasar Melalui Media Sosial

Pemanfaatan media sosial secara aktif dan inovatif memungkinkan usaha ini menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk konsumen dari luar daerah.